

БАНК Ж КЛИЕНТ

Информационное издание

Газета издается с мая 2004 года

СОБЫТИЕ

МЕЖГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДИАЛОГ



Президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин обсудил вопросы международного сотрудничества.

В Париже прошло открытое заседание Брюссельского Международного Банковского Клуба «Положение в банковском секторе стран ЕС и СНГ. Перспективы создания новых международных финансовых центров». В работе форума приняли участие руководители и эксперты Европейской комиссии, Европейского Центрального банка, ЦБ России, Министерства финансов Франции, Европейского инвестиционного банка, Европейского Банка Реконструкции и Развития, а также представители других профессиональных организаций.

Президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин в составе официальной делегации РФ обсудил вопросы политики руководства ЕС и национальных правительств по поддержке финансового сектора. В частности, было отмечено, что согласованность действий международного сообщества, включая Россию и другие страны СНГ, приобретает сегодня особое значение для преодоления кризиса и дальнейшего развития банковской индустрии.



НОВОСТИ

Рост показателей

Валюта баланса Ханты-Мансийского банка превысила 212 млрд. рублей.

С начала года собственные средства банка увеличились на 8,62% и на 1 июня составили 20,33 млрд. рублей. Кредитный портфель вырос на 1,89% – до 69,52 млрд. рублей.

Портфель ценных бумаг увеличился на 10,71% – до 26,44 млрд. рублей. Сумма привлеченных средств населения составила 30,86 млрд. рублей, объем средств на счетах юридических лиц превысил 25,62 млрд. рублей.

Сотрудничество с Югрой

Ханты-Мансийский банк заключил государственный контракт с Департаментом финансов округа.

Ханты-Мансийский банк по итогам торгов получил право на оказание банковских услуг для нужд Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. В рамках государственного контракта кредитная организация будет принимать наличные денежные средства бюджетных учреждений автономного округа и выпускать корпоративные карты.

Как отметил вице-президент Ханты-Мансийского банка Виталий Мосунов, сотрудничество продолжается уже более 15 лет. Организация ведет расчетные счета Департамента финансов ХМАО – Югры, кредитует бюджетные предприятия, обслуживает зарплатные проекты органов исполнительной власти и бюджетных учреждений, осуществляет выплаты социального характера.

Наука и бизнес

Ханты-Мансийский банк принял участие в международном форуме «НАНО в научно-образовательной сфере».

Это обусловлено тем, что банк вошел в перечень кредитно-финансовых институтов страны, сформированный «Российской корпорацией нанотехнологий», которые могут оказывать услуги расчетно-кассового обслуживания проектным компаниям по производству нанотехнологической продукции.

Как отметил в своем выступлении начальник Управления корпоративного бизнеса кредитной организации Владимир Кузякин, коммерциализация инновационных проектов невозможна без участия финансовых институтов.



Выступление начальника Управления корпоративного бизнеса Ханты-Мансийского банка Владимира Кузякина

«Ханты-Мансийский банк имеет опыт по обслуживанию счетов со специальным режимом ведения, по осуществлению функций мониторинга и контроля движения денежных средств. Проектным компаниям организация готова предложить разработанную схему по ведению счета именно в процессе реализации программ с участием РОСНАНО, а также выгодные тарифы расчетно-кассового обслуживания, возможность начисления высоких процентов на остаток денежных средств, индивидуальный подход», – добавил Владимир Кузякин.

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ

КТО ПОМОЖЕТ МАЛОМУ БИЗНЕСУ?

Кризис встряхнул всю экономику страны, нанеся ощутимый удар по малому и среднему бизнесу. Еще недавно многие бурно развивающиеся предприятия этого сектора теперь находятся «на грани рентабельности».

Как выживать в новых условиях предпринимателям, от кого им ждать помощи и сколько она будет стоить, мы поговорим с начальником управления кредитования и инвестиций Ханты-Мансийского банка Олегом МОСИНЬИМ.

– Олег Валентинович, все банки в один голос заявляют о том, что не свернули программы кредитования предприятий малого и среднего бизнеса. Предприниматели зачастую говорят прямо противоположное – денег не дают, ставки неподъемные. Кто лукавит, и что сейчас происходит в этом секторе экономики?

– Сегодня происходят серьезные изменения в экономике страны, которые пока не все адекватно восприняли. Причем это относится не только к предпринимателям, но и к финансистам. Ведь еще совсем недавно мы наблюдали небывалый подъем малого и среднего бизнеса, объемов его кредитования. Практически все банки буквально наперегонки развивали специализированные программы в этом направлении, и настоящий бум заимствований пришелся на 2007 год – первую половину 2008-го. Именно тогда ставки по кредитам снижались, порой упрощалась оценка заемщика, а сроки и суммы – росли.

Осенью прошлого года, когда страна столкнулась с финансовым кризисом, ситуация стала меняться в противоположную сторону. Все без исключения банки были вынуждены ввести строгие ограничения при кредитовании, ужесточив процедуру отбора заемщиков. Заметно выросли и процентные ставки.

Если ранее ресурсы на развитие бизнеса предприятиям выдавались на срок до 10 лет, то теперь временные рамки редко у кого превышают 2-3 года.

Давайте признаем, что и само кредитование малого и среднего бизнеса для многих банков теперь не значится в разряде приоритетов. В то же время я бы не стал однозначно утверждать, что такая работа вообще прекратилась. Это не так.

– Другими словами, поменялись условия, но принципы работы банков остались прежними – кредитовать?

– Считаю, что работа с предприятиями малого и среднего бизнеса даже в сегодняшних непростых условиях остается для банков интересной. Все крупные корпоративные клиенты уже давно распределены, и



изменить сложившуюся расстановку сил крайне непросто. А этот сегмент экономики, хоть и не прежними темпами, но однозначно будет развиваться. Следовательно, продолжится его кредитование. И лишь банки с крайне недальновидной политикой или же не располагающие ресурсами уйдут с данного рынка. Объективно наши предприниматели, которые работают, как говорится, на земле, пережили уже не один кризис. Я без иронии говорю, что именно они представляют собой самую жизнеспособную структуру в экономике.

Другое дело, что в поддержке малого и среднего бизнеса должно активно участвовать государство.

– Вы говорите о специализированных программах, которые реализуются?

– Приведу конкретный пример сотрудничества нашего банка с Фондом поддержки предпринимательства Югры. Ведь в чем заключается сейчас существенная проблема у владельца малого и среднего бизнеса? Это найти поручительство или имущественное обеспечение по кредиту.

Если предприниматель соответствует определенным требованиям, то Фонд может ему предоставить поручительство до 50% от объема займа, однако максимальная его сумма не может быть более 10 млн. рублей. При этом в случае оформления поручительства банк готов пойти на снижение стандартной процентной ставки на 1,5-2% в зависимости от срока кредитования.

Отмечу и такой немаловажный момент. Раньше банк кредитовал только субъекты малого и среднего бизнеса, которые оказывают услуги или производят товар.

Но так исторически сложилось, что в округе крайне мало именно производителей. А большинство, процентов 70-80, это как раз те, кто занимается торгово-закупочной деятельностью.

С января текущего года в рамках сотрудничества с Фондом мы выдаем кредиты этой группе бизнесменов под льготный процент, который составляет 18% годовых, без взимания дополнительных комиссий. Максимальный срок займа – до конца 2011 года. Однако необходимо отметить, что ресурсы для кредитования на подобных условиях у нас ограничены.

Устанавливаем и партнерские отношения с Российским банком развития, через который Внешэкономбанк осуществляет поддержку малого и среднего бизнеса за счет ресурсов, выделяемых Правительством РФ. В результате наша организация получит возможность предоставлять кредиты сроком от 2 до 2,5 лет, по ставке 18%.

(Окончание на стр. 3)



ВЛАСТЬ



Глава г. Стрежевого Валерий ХАРАХОРИН:

«Мы уже стали надежными партнерами!»

– Всего лишь год прошел с момента, как в нашем городе открылось подразделение Ханты-Мансийского банка.

Срок, прямо скажем, небольшой, но за это время у меня успело сложиться позитивное мнение о ведущем кредитно-финансовом институте Югры.

Самая главная отличительная черта Ханты-Мансийского банка – особое отношение к своим клиентам. Это выражается, прежде всего, в заинтересованности в достижении не только собственного результата, но и понимании тех проблем, которые существуют, в частности, у населения, предприятий и муниципальных учреждений

Стрежевого, администрации и всего города в целом. Любой вопрос решается кредитной организацией оперативно и с максимальной ответственностью.

За прошедший год администрация города и Ханты-Мансийский банк уже стали надежными партнерами. И нас радует желание кредитной организации работать здесь долго и плодотворно.

Выражаю твердую уверенность в дальнейшем развитии деловых отношений. Поздравляю весь коллектив стрежевского кредитно-кассового офиса с годовщиной. Будьте всегда здоровы, счастливы, пусть у вас и ваших близких будет все хорошо!



ПЕРВЫЕ ИТОГИ

МЫ ТОЛЬКО НАЧАЛИ СВОЙ РАЗБЕГ...

2 июня 2009 года исполнился год с момента открытия в г. Стрежевом кредитно-кассового офиса Нижневартовского филиала Ханты-Мансийского банка. Каких успехов добилось новое подразделение, о перспективах и планах на будущее рассказывает его руководитель Олег Панихидников.

– Олег Михайлович, какие задачи в прошедшем году ставились перед подразделением в Стрежевом?

– Ханты-Мансийский банк имеет хорошую репутацию одного из крупнейших региональных кредитных учреждений. Поэтому основная задача, которая стояла перед нами, – достойно представлять ведущий финансовый институт Югры на новой территории. Простая, но одновременно ответственная задача. Простая, потому что за нами огромный авторитет и многолетний опыт работы Ханты-Мансийского банка, а ответственная – наш офис – своего рода форпост, являющийся визитной карточкой организации в Томской области.

С первых дней работы подразделения населению Стрежевого предлагался весь спектр банковских услуг. Юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям – расчетно-кассовое обслуживание с использованием системы «Банк-Клиент» по достаточно выгодным тарифам, кредитование, участие в зарплатных проектах, установка платежных терминалов в торговых точках.

За это время у нас успели сложиться партнерские отношения с администрацией города, основанные на взаимном доверии и уважении. Это стало возможным благодаря оперативности в решении возникающих вопросов и обоюдном выполнении взятых на себя обязательств. В городе активно реализуются зарплатные проекты: на сегодня подавляющее большинство сотрудников бюджетных учреждений получают средства на пластиковые карты банка. Предоставляются ресурсы муниципальным предприятиям под весьма привлекательные проценты. И, конечно же, главное – возбо-



новляемая кредитная линия местному бюджету: совсем недавно Ханты-Мансийский банк выиграл конкурс на право выделить муниципалитету средства в размере более 62 млн. рублей.

По достоинству оценена и социальная деятельность организации в жизни г. Стрежевого: это и подарки первокурсникам к 1 сентября, и материальная помощь ветеранам войны. Но мы решили пойти еще дальше – запланировано подписание Соглашения о социальном партнерстве между Ханты-Мансийским банком и администрацией города, что, безусловно, можно считать залогом нашего долгосрочного сотрудничества и весомым подтверждением серьезных намерений кредитной организации.

– На сегодняшний день какие банковские услуги и продукты пользуются у населения города большим предпочтением?

– Повторюсь, для горожан сегодня доступны все без исключения банковские услуги и продукты. Но более востребованными являются срочные вклады, потребительские и автокредиты, денежные переводы по системам «МИГОМ» и «Вестерн-Юнион», операции с наличной иностранной валютой. Участие большинства муниципальных предприятий в зарплатных проектах позволяет держателям депозитных карт банка в полной мере использовать этот современный платежный инструмент для расчетов за услуги ЖКХ. Стоит отметить, что прием квартплаты через банкоматы и инфокиоски организации – эксклюзивный сервис, который представлен в Стрежевом только Ханты-Мансийским банком. Причем в рамках данной программы принимаются и карты других кредитно-финансовых организаций.

Есть у нас клиенты и по брокерскому обслуживанию. В принципе, получается, что большинство продуктов банка по достоинству оценены и пользуются устойчивым спросом.

– Новое дело – процесс трудоемкий, и прошедший год для кредитно-кассового офиса явно был не простым. Скажите, Олег Михайлович, с каким настроением коллектив смотрит в будущее?

– Начинать с нуля всегда очень интересно. Безусловно, это огромная нагрузка, но в то же время и хороший профессиональный опыт. За год мы смогли зарекомендовать себя как надежный банк, на который можно рассчитывать в любых обстоятельствах, потому что он уделяет первоочередное внимание проблемам, задачам и трудностям, которые испытывают клиенты.

В перспективе планы, стоящие перед кредитно-кассовым офисом, еще более сложные – в условиях достаточно жесткой конкуренции продолжить масштабное развитие на рынке Стрежевого, приступив к активному продвижению услуг и продуктов для корпоративного сектора, основу которого составляет малый бизнес. Помимо этого немаловажным остается повышение качества обслуживания за счет дальнейшего расширения сети банкоматов с круглосуточным доступом, информационно-платежных киосков и POS-терминалов, открытия еще одного операционного подразделения в центральной части города.

Также планируем внедрение дополнительных услуг для держателей наших карт: оплаты налогов, приема платежей за домашние телефоны, кабельное телевидение, электричество.

А коллектив и дальше будет развиваться, учиться, повышать качество обслуживания, оставаясь открытым для каждого клиента. Ведь именно наши сотрудники представляют Ханты-Мансийский банк в Стрежевом, и для всех нас очень важно поддерживать доверительные и дружеские отношения с горожанами.



Кредитно-кассовый офис Нижневартовского филиала Ханты-Мансийского банка в г. Стрежевом

ДВИГАТЬСЯ ДАЛЬШЕ – ГЛАВНАЯ ЗАДАЧА!

О результатах деятельности кредитной организации в Томской области рассказывает директор Нижневартовского филиала Ханты-Мансийского банка Татьяна САДОВСКАЯ.

– Татьяна Николаевна, как вы можете охарактеризовать прошедший год работы кредитно-кассового офиса в Стрежевом?

– Самое главное, что этот год не повод для торжественного подведения итогов, потому что в нашем деле просто-напросто нельзя останавливаться. Нельзя успокоиться и сказать себе: мы это сделали, мы работаем в Стрежевом и у нас все прекрасно. При таком подходе можно очень быстро отстать от конкурентов. Кроме того, остановки в сфере банковских услуг могут очень доро-



го обойтись клиентам. Поэтому нельзя довольствоваться сегодняшними успехами и расслабляться, а необходимо трезво оценить сделанное, поставить перед собой новые задачи и, не снижая темпов, продолжать работать.

За прошедший год деятельности в г. Стрежевом мы смогли показать все преимущества Ханты-Мансийского банка в сравнении с конкурентами – это ставки по кредитам и вкладам, оперативное принятие решений, учет индивидуальных потребностей клиентов, высокая культура обслуживания и профессионализм коллектива. И основной результат, вызывающий гордость за проделанную коллективом работу, – это то, что город Стрежевой уже невозможно представить без Ханты-Мансийского банка.

– Этот год работы в Стрежевом для вас лично, как для руководителя филиала, был тяжелым?

– Начинать работать в новом регионе всегда сложно. Прошедший год получился очень интересным, насыщенным, его нельзя назвать проблемным. В этом большая заслуга всего коллектива кредитно-кассового офиса и его руководителя Олега Панихидникова. В Стрежевом работает сплоченная команда профессионалов, нацеленная на результат, на развитие, умеющая решать самые сложные производственные задачи.

Также непременно стоит отметить, что все направления работы в Стрежевом курируют профильные специалисты Нижневартовского филиала организации. Они проделали очень большую работу, и уверенно можно сказать, что в успешном старте и четком функционировании стрежевского офиса есть их огромная заслуга!

**ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ****КТО ПОМОЖЕТ МАЛОМУ БИЗНЕСУ?**

(Окончание. Начало на стр. 1)

– Поговорим о комиссиях и прочих сборах. Не раз приходилось слышать от предпринимателей о том, что банки откровенно манипулируют цифрами, тем самым реальная процентная ставка получается гораздо больше названной.

– Да, я знаю подобные приемы, которыми порой пользуются некоторые банки. Изначально предпринимателю называется ставка существенно ниже, чем в среднем по рынку. Естественно, люди клюют на эти якобы лучшие условия, а потом начинается самое интересное. Размер комиссии за выдачу кредита человек узнает непосредственно в день его получения. А она может крайне неприятно удивить. В договоре есть и пункт про списание средств за досрочное погашение займа или комиссию за неиспользованный лимит кредитной линии. В итоге предприниматель получает к ставке еще 3-4 дополнительных процента.

Другие «приятные» дополнения к услугам – требования поддержки остатков/оборотов на расчетном счете в размере не менее 25% от суммы выданного кредита. По такой схеме бизнесмен получает заем на 1 миллион рублей, а фактически может воспользоваться лишь 750 тысячами. Остальные же 250, с которых он также платит процент, лежат на счете мертвым грузом.

Ханты-Мансийский банк никогда не пользовался подобными способами. Мы изначально называем окончательные процентные ставки, все комиссии, и человек видит, сколько ему реально будет стоить кредит. Это наша принципиальная позиция.

– По вашему мнению, насколько условия Ханты-Мансийского банка конкурентоспособны?

– Скажу так – они рыночные и достаточно гибкие. У нас есть целый ряд кредитных продуктов, рассчитанных на самые различные цели. Ставки колеблются от 18 до 24%. Никаких скрытых комиссий нет, а за открытие и ведение ссудного счета мы берем, как правило, 1% от объема займа.

Временные рамки, как и суммы, также различны. Предприниматель может взять 500 тыс. рублей буквально на несколько месяцев, причем под поручительство физических лиц, на два года до 5 млн. рублей – для модернизации и расширения производства или до 15 млн. рублей – на приобретение объектов недвижимости для использования их в бизнесе.

– А есть ли у самого банка какие-либо приоритеты при сотрудничестве с предприятиями?

– Объясню на простом, бытовом примере. Кому вы предпочтете занять деньги – человеку, с которым едва знакомы и про которого практически ничего не знаете, или тому, с кем общаетесь долгие годы и его кредитоспособность не вызывает сомнений? Я не беру формальные ситуации, но уверен, что вы предпочтете второй вариант.

Естественно, что в более выгодном положении сегодня находятся наши постоянные клиенты и заемщики с положительной кредитной историей. Мы всегда идем им навстречу, часто выдавая кредиты по сниженным ставкам на 0,5-2%, в зависимости от ситуации.

Если описывать стандартный портрет идеального заемщика, то это предприятия со стабильным финансовым положением, большим количеством покупателей, прозрачной отчетностью, наличием ликвидного залога и, конечно же, длительным опытом работы с банком.

– Многие начинающие предприниматели жалуются на банки за то, что им или совсем не дают кредит, или выделяют явно не ту сумму, которую они запрашивают. Как вы оцениваете данную ситуацию?

– Трудно отрицать, что к начинающим бизнесменам, которые впервые приходят за кредитом в банк, складывается более консервативное отношение, чем к постоянным партнерам. Согласитесь, что в сегодняшних крайне непростых условиях это оправдано. Но давайте проанализируем, почему так происходит и всегда ли дело только в завышенных требованиях банков?

Принципы кредитования коммерческих организаций подразумевают проведение всестороннего анализа финансово-экономической деятельности клиента, внешней экономической среды, рыночных тенденций, конкуренции, добропорядочности собственников, качества и достаточности обеспечения. И зачастую владелец не всегда готов к такому «глубинному изучению» банком его бизнеса. Порой и его прозрачность вызывает очень большие вопросы. Не раз нам приходилось сталкиваться с явным несоответствием реального положения дел заемщика и его официальной финансовой отчетности. Причем в большей части это относится как раз к начинающим компаниям.

Довольно часто возникает ситуация, когда предприниматель получает после рассмотрения своего бизнес-проекта не ту сумму, на которую он рассчитывал. Приведу простой пример. Человек приходит в банк, просит на развитие бизнеса, к примеру, 10 млн. рублей с твердой уверенностью, что его обороты возрастут в 10 раз. Но не стоит забывать, что наши специалисты тоже оценивают состояние рынка, обладают более полной информацией, так как кредитуют целый ряд организаций, которые уже занимаются подобными проектами. И когда предпринимателю говорят, что все может быть не так радужно, он порой не соглашается с оценкой. Рождаются непонимание.

Я уверен, что нет какой-то принципиальной позиции у банков не давать кредиты именно начинающим предпринимателям. В конце концов, все успешные представители малого и среднего бизнеса тоже когда-то только приступали к этой деятельности. Другое дело, что оценка ситуации должна быть сегодня качественной и взвешенной.

НОВОСТИ**Семинар для филиалов**

В Ханты-Мансийском банке прошел семинар с участием заместителей директоров территориальных подразделений кредитной организации. Перед представителями филиалов выступили руководители профильных управлений головного банка.



Открыл семинар первый вице-президент Ханты-Мансийского банка Александр Смирнов

В ходе встречи были рассмотрены итоги деятельности региональной сети и перспективные планы ее работы на ближайшее будущее, обсуждались вопросы дальнейшего развития розничного и корпоративного бизнеса, комплексного обслуживания клиентов, а также реализации программ кредитования предприятий.

В приветственном слове первый вице-президент Ханты-Мансийского банка Александр Смирнов подчеркнул, что четкая и слаженная деятельность филиальной сети в современных условиях позволяет динамично наращивать показатели, предоставляя клиентам оперативное и качественное обслуживание.

Завершился семинар круглым столом, на котором представители филиалов обсудили текущее состояние дел, обменялись мнениями, поделились опытом работы с коллегами.

Подвел итог рабочего совещания президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин, который отметил, что в своей деятельности региональным подразделениям организации необходимо обратить особое внимание на активное продвижение новых продуктов и услуг. «Это особенно актуально в условиях сложившейся экономической ситуации, когда конкуренция на рынке очень высока. Вместе с тем позиции, которые Ханты-Мансийский банк занимает сегодня, уровень доверия клиентов к организации позволяют уверенно смотреть в будущее», – подчеркнул Дмитрий Мизгулин.

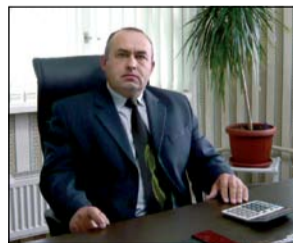
Взаимодействие с муниципалитетами продолжается

Ханты-Мансийский банк стал победителем открытого аукциона, объявленного администрацией города Лангепаса, получив право предоставить муниципалитету возобновляемые кредитные линии (2 лота) на общую сумму 150 млн. рублей.

Ранее организация, также по итогам открытого аукциона, заключила контракты по предоставлению кредита муниципальному образованию г. Покачи на сумму 50 млн. 670 тыс. рублей.

Филиал банка в г. Лангепасе на протяжении многих лет взаимовыгодно сотрудничает с администрациями этих городов: реализация зарплатных и социальных проектов, предоставление финансовых ресурсов муниципальным предприятиям. На сегодняшний день каждый второй житель данных муниципальных образований является клиентом Ханты-Мансийского банка, пользуется пластиковой картой организации. Всего в этих населенных пунктах эмитировано более 30 тыс. карт.

Необходимо отметить, что Ханты-Мансийский банк продолжает активно выдавать кредиты для нужд муниципальных образований региона. Только в течение 2008-2009 г. финансовая организация направила местным органам власти ресурсы в размере более 800 млн. рублей.

ПАРТНЕР**Генеральный директор ООО «Трансиб»****Рамиль ИСМАГИЛОВ:****«Наше сотрудничество сделает город еще более прекрасным»**

– Выбор Ханты-Мансийского банка в качестве делового партнера был обусловлен рядом факторов, из которых главными считаю оперативность в принятии управленческих решений и высокий профессионализм персонала кредитной организации.

Современные рыночные отношения приучили весь коллектив нашего предприятия максимально быстро решать возникающие вопросы, и здесь высокое качество обслуживания, предлагаемое Ханты-Мансийским банком своим клиентам, как нельзя лучше отвечает необходимым требованиям.

Наши ожидания полностью оправдались: был открыт расчетный счет с достаточно выгодным для нас тарифом, все платежи проходят четко и своевременно, не говоря уже об индивидуальном подходе к потребностям каждого клиента.

– Выбор Ханты-Мансийского банка в качестве делового партнера был обусловлен рядом факторов, из которых главными считаю оперативность в принятии управленческих решений и высокий профессионализм персонала кредитной организации.

В будущем мы планируем расширить диапазон сотрудничества. В ближайшей перспективе заключение договора по обслуживанию работников ООО «Трансиб» в рамках зарплатного проекта: перечисление заработной платы на пластиковые карты Ханты-Мансийского банка позволит нам сократить финансовые расходы, а сотрудники получат на руки современное платежное средство. Рассматривается вопрос об открытии кредитной линии для приобретения специализированной техники: без модернизации основных средств невозможно динамичное развитие организации.

Для города важна слаженная работа нашего предприятия, отвечающего за сбор и утилизацию мусора, а без качественного банковского обслуживания любая деятельность невозможна. Благодаря взаимодействию наших организаций г. Стрежевой всегда будет чистым и красивым.

От всей души поздравляю Ханты-Мансийский банк с первой годовщиной работы в столице нефтяников Томской области. Желаю в дальнейшем не снижать темпов развития, увеличения числа клиентов и роста прибыли!



ХАНТЫ-МАНСИЙСКИЙ БАНК

ОТКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

www.khmb.ru

кредит Автомечта

на приобретение новых транспортных средств иностранных и отечественных торговых марок



Срок кредита, в месяцах	Ставка (в % годовых)
до 36	19%

Единовременная комиссия:

- 4 % от суммы кредита (за открытие и ведение ссудного счета)
- 500 руб. за рассмотрение заявки (при положительном рассмотрении заявки).

РАЗМЕР КРЕДИТА В РУБЛЯХ:**от 100 000 до 1 000 000 рублей****ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПО КРЕДИТУ**

- залог транспортного средства, принадлежащего на праве собственности заемщику и застрахованного от рисков "Угон" и "Ущерб";
- поручительство супруги (а) заемщика (при наличии супруги (а)).

ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ К ЗАЕМЩИКУ

- размер среднемесячной заработной платы, уменьшенный на сумму ежемесячных обязательств по кредитам и/или поручительствам - не менее 15 000 рублей;
- возраст: от 21 года до 60 лет;
- непрерывный стаж работы - не менее 6 месяцев.

- ⓘ Срок рассмотрения кредитной заявки - не более 3-х рабочих дней
- ⓘ Первоначальный взнос: не менее 20% от стоимости транспортного средства

кредит «ДРУЖЕСКИЙ»

под поручительство физических лиц

**всё
доступнее,
чем кажется!**

Срок кредита, в месяцах	Ставка (в % годовых)
до 36	20%

*** Единовременная комиссия**

- 3% от суммы кредита (за открытие и ведение ссудного счета)
- 500 руб. за рассмотрение заявки (при положительном рассмотрении заявки)

РАЗМЕР КРЕДИТА В РУБЛЯХ:**от 100 000 до 1 000 000 рублей**

- ⓘ Возможность досрочного погашения кредита без уплаты штрафа
- ⓘ Не требуется залог имущества

Обеспечение:

Поручительство физических лиц:

- до 500 000 рублей - не менее 1 поручителя
- свыше 500 000 рублей - не менее 2-х поручителей
- Обязательно поручительство супруги(а) (при наличии)

Требования к заемщику (поручителям):

- Возраст: от 21 года до 60 лет
- Непрерывный стаж работы: не менее 6 месяцев
- Наличие движимого и/или недвижимого имущества (принадлежащего на праве собственности заемщику и/или поручителю)
- Размер среднемесячной заработной платы, уменьшенный на сумму ежемесячных обязательств по кредитам и/или поручительства - не менее 15 000 рублей

Берёзово 21-059 • Белоярский 23-955 • Лангепас 20-531 • Курган 41-71-91
 Мегион 26-206 • Москва 977-98-33 • Нефтеюганск 230-307 • Нижневартовск 49-49-49
 Новосибирск 222-22-08 • Ноябрьск 42-54-86 • Нягань 60-966 • Пыть-Ях 460-484
 Радужный 55-656 • Санкт-Петербург 334-42-56 • Советский 31-816
 Сургут 77-99-99 • Тюмень 455-250 • Ханты-Мансийск 390-800 • Югорск 70-116



СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

ИНВЕСТИЦИИ В БУДУЩЕЕ

Ханты-Мансийский банк на протяжении многих лет активно поддерживает развитие в автономном округе физической культуры и спорта.



Заместитель председателя Думы автономного округа, президент Федерации хоккея Югры Александр Сальников и президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин – сотрудничество продолжается!

В головном офисе кредитной организации состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве с хоккейным клубом «Югра», победившим в этом году в чемпионате страны среди команд Высшей лиги.

Заместитель председателя Думы автономного округа, президент Федерации хоккея Югры Александр Сальников, присутствовавший на встрече, отметил, что Ханты-Мансийский банк – гарант высоких достижений югорских спортсменов.

«В нынешнем сезоне ханты-мансийские хоккеисты выступали в Высшей лиге дивизиона «Восток» и сразу же добились феноменального успеха, став чемпионами страны. В истории российского хоккея таких быстрых темпов становления команды еще не было. И здесь поддержка кредитной организации сыграла серьезную роль.

Мы благодарны Ханты-Мансийскому банку за то, что в трудные времена он продолжает оказывать помощь и нашей команде, и юным хоккеистам, и спорту в целом», – добавил Александр Сальников.

Руководство хоккейной дружины приняло решение выставить в операционном зале головного офиса финансовой организации Кубок чемпионов, оказав тем самым знак уважения генеральному спонсору команды. Директор ХК «Югра» Борис Новорусов отметил, что в этой победе есть толика труда всего коллектива Ханты-Мансийского банка.

Соглашение о сотрудничестве подписано также с региональной общественной организацией «Федерация шахмат Ханты-Мансийского автономного округа – Югры».

Как отметил президент окружной Федерации шахмат Василий Филипенко, Ханты-Мансийский банк всегда оказывал всестороннюю поддержку шахматному движению в регионе.

«Позитивно оценивая взаимовыгодное партнерство, мы решили продолжить сотрудничество. Это особенно актуально в связи с проведением в 2010 году в Ханты-Мансийске Всемирной шахматной олимпиады. Столь грандиозное мероприятие невозможно осуществить без помощи ведущих предприятий и организаций округа, таких как Ханты-Мансийский банк», – добавил Василий Филипенко.

Президент кредитно-финансовой организации Дмитрий Мизгулин отметил, что в банке действует ряд социальных программ, направленных на развитие в регионе профессионального, массового и детского спорта.

«Ханты-Мансийский банк работает на территории Югры и не может быть в стороне от тех событий, которые здесь происходят. Это наша миссия, посильный вклад в развитие спортивного движения, популяризацию здорового образа жизни.

Югорские спортсмены уже добились серьезных успехов на международном уровне. На их ярком примере воспитываются мальчишки и девчонки, которые, защищая спортивную честь региона, будут радовать нас своими победами», – подчеркнул Дмитрий Мизгулин.



Президент региональной общественной организации «Федерация шахмат ХМАО – Югры» Василий Филипенко и президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин

НОВОСТИ

Первые социальные клиенты

В курганском филиале Ханты-Мансийского банка состоялось торжественное вручение первых социальных карт.



Директор филиала Ханты-Мансийского банка в г. Кургане Вячеслав Егоров вручает социальные карты

Напомним, что в начале июня был заключен договор с отделением Пенсионного фонда г. Кургана, в рамках которого пенсионеры столицы Зауралья могут получать средства на социальные карты Ханты-Мансийского банка, а также открывать специализированные вклады.

Директор филиала организации Вячеслав Егоров поздравил первых держателей социальных карт, которыми стали Татьяна Комарова и Клавдия Галкина.

«Ханты-Мансийский банк позиционирует себя как социально ориентированная организация. Для особой категории клиентов – пенсионеров, студентов, получателей пособий и выплат созданы максимально комфортные условия, разработаны специальные продукты, активным продвижением которых на рынок Зауралья и занимается сегодня курганский филиал банка», – добавил Вячеслав Егоров.

В свою очередь Татьяна Комарова и Клавдия Галкина поблагодарили персонал за оперативное оформление банковских карт, теплое отношение и добрые слова. Кроме того, первые участники социального проекта отметили, что решение стать клиентом Ханты-Мансийского банка было продиктовано большой привлекательностью для пенсионеров условий и продуктов: отсутствие комиссий за открытие и обслуживание карт, высокий процент, начисляемый на остаток денежных средств, и удобство получения денег через банкоматы кредитной организации.

ИСТОРИЯ В ДЕТАЛЯХ

ПЕРВЫЕ МОНЕТЫ РУСИ

Монеты – одно из величайших изобретений человечества. По небольшому кружкам, отчеканенным из меди, серебра или золота, можно проследить историю развития цивилизации. Государства и нации, выдающиеся личности и авантюристы, войны и революции, географические открытия и покорение новых земель, развитие торговли и технического прогресса – все это нашло свое отражение на монетах.

Об этом и многом другом в новой рубрике рассказывает историк и нумизмат, начальник организационного отдела Ханты-Мансийского банка Денис ГУСЕВ.

Начало чеканки на Руси монет неразрывно связано с именем князя Владимира Святославовича – крестителя Руси. К числу первых мероприятий, призванных ввести государство в круг могущественнейших христианских держав, относится выпуск собственных золотой и серебряной монет. Появлению этих денег также способствовал ощутимый недостаток в обращении римских и западноевропейских денариев, куфических дирхемов и византийских солидов, составляющих основу денежной системы Древней Руси.

Приблизительно в 990 году в Киеве начинается выпуск золотой (златник) и серебряной (сребреник) монет. Настоящее их название не установлено, традиционно используемый термин «златник»



Златник князя Владимира

известен по тексту русско-византийского договора 912 года Вещего Олега, согласно которому пленные любой из сторон должны были выкупаться за 20 златников, то есть золотых византийских или арабских монет. Название «сребреник» также не вполне официальное, оно заимствовано из Ипатьевской летописи и относится к началу XII века, когда

монеты эти уже не чеканились.

Моделью для златников Владимира послужили византийские солиды Василия II и Константина VIII, с которыми они схожи и весом (около 4,2 грамма), легшим в основу русской весовой единицы – золотника, и расположением изображений.

На лицевой стороне монеты размещен портрет князя Владимира в шапке с подвесками, увенчанной крестом. Правой рукой князь держит крест, левая – на груди. Над

левым плечом – трезубец, родовой знак Рюриковичей, по кругу надпись: ВЛАДИМИРЪ НА СТОЛЬ (то есть Владимир на престоле). На реверсе изображен лик Христа. По кругу надпись: ІСУСЪ ХРИСТОСЪ.

Выпуск златников был непродолжительным по времени и невелик по объему, но, судя по следам нахождения в обращении, монеты эти не были наградами или подарочными.



Византийский солид – прототип златника



Сребреник Ярослава Мудрого



Клад византийских монет

Гораздо большими тиражами и намного дольше выпускались сребреники, материалом для которых служило привозное серебро. Сребреники чеканились в Киеве Владимиром Святославовичем (978-1015), Святополком (1015 г.) и Ярославом Мудрым в Новгороде (до 1015 г.). Средний вес монет составлял от 2,9 до 3,3 грамма и был аналогичен весу дирхема.

Сребреники первых выпусков, так же, как и златники, в основном повторяли тип византийских монет (лицевая сторона – изображение князя, оборотная сторона – изображение Христа). Но в XI веке рисунок монеты меняется. Изображение Христа заменено большим родовым знаком Рюриковичей. Вокруг портрета князя помещалась легенда: «Владимир (или Святополк) на столе (престоле), а се его серебро» (деньги). На сребрениках Ярослава Мудрого в период его новгородского княжения вместо Христа изображали святого

Георгия, а вместо портрета князя – родовой трезубец Рюриковичей и надпись: «Ярославле серебро» без слов «на столе». В отличие от византийских и арабских монет, равно как и сребреников Владимира, отчеканенных в Киеве, для которых круглые заготовки вырезались из пластины серебра, новгородские сребреники были литыми, что вместе с высочайшим мастерством исполнения штемпеля делает их уникальным явлением в монетном производстве Европы XI века.



СПОРТИВНАЯ ЖИЗНЬ

ПОБЕДИТЕЛИ СПАРТАКИАДЫ

Сотрудники Ханты-Мансийского банка на протяжении всей IX муниципальной Спартакиады в индивидуальных и командных видах практически всегда занимали призовые места, а итоговим результатом стала победа в общем зачете.

Первый вице-президент Ханты-Мансийского банка Александр Смирнов, принимая поздравления, подчеркнул, что для работников финансовой организации здоровый образ жизни – норма поведения, а желающих принять участие в городской Спартакиаде под флагом банка всегда очень много.

«Ханты-Мансийский банк в 2007 году уже завоевывал первое место в комплексной Спартакиаде, что стало хорошим подарком к 15-летию организации. В 2008 нам немного не хватило сил, чтобы повторить успех. Но в этом сезоне наши спортсмены были настроены только на победу. И команде это удалось!» – отметил Александр Смирнов.



Глава окружного центра Андрей Букаринов вручает кубок первому вице-президенту банка Александру Смирнову

НАШИ КАДРЫ

ОТ ПАРИЖА ДО АМСТЕРДАМА НА ВЕЛОСИПЕДЕ

С 1 по 16 мая Владимир Яндимиров, заместитель начальника отдела ИТО филиала банка в г. Санкт-Петербург провел в дороге. Компания из 8 велосипедистов решила прокатиться по Европе, маршрут: Париж – Амстердам.

Владимир Яндимиров:

«Первые велопробеги я совершал еще по СССР. Теперь исколесил Финляндию, Швейцарию, Анладские острова. А тут друзья из крупнейшего в России клуба «ВелоПитер» предложили путешествие, от которого было трудно отказаться. Париж, Лиль, Брюгге, Антверпен, Роттердам, Гаага, Утрехт, Амстердам – это самые крупные города нашего маршрута: 850 км на велосипедах, около 200 км на электричках, плюс перелет Хельсинки – Париж и Амстердам – Хельсинки».

Велосипед – очень популярный в Европе вид транспорта. Это способ избежать пробок, позаботиться об экологии и о собственном здоровье. На всех трассах есть отдельные дорожки для велосипедистов, даже полиция предпочитает этот способ передвижения.

Владимир Яндимиров:

«В Париже мы пробыли 2 дня. Я мечтал побывать здесь, еще когда в школе французский изучал. Эйфелева башня, Елисейские поля, набережная Сены, Лувр – мечта туриста. Но больше всего поразил Собор Парижской Богоматери, мы попали туда во время службы. Музыка, разливающаяся под сводами, кажется, можно слушать вечно».



Собор Парижской Богоматери

Евросоюз постепенно превращает входящие в его состав страны в общую многонациональную и разноязыкую территорию, где на границах нет таможен и блокпостов. Смену государств можно угадать только по дорожным указателям. А дороги одинаково хорошего качества, независимо от того, федеральная эта трасса или сельский тракт. Небольшая российская группа не вызвала удивления и ажиотажа у местных жителей. Велоотряд в основном останавливался на ночлег на природе в палатках, а еду готовили на газовых горелках. Костры в европейских лесах разводить можно только в специально отведенных местах. Ну и прелести европейской кухни Владимир тоже удалось оценить.



Внутри ЕС только указатели

Владимир Яндимиров:

«Французы утверждают, что у них есть новый сорт сыра на каждый день года. Так что вкусных сыров за путешествие мы перепробовали массу и французских, и голландских. Всем понравились маринованные тушеные улитки. А в одном французском кафе, где дегустировали луковый суп, хозяйка, узнав, что мы из России, предложила называть себя «бабушкой», угощала вином и шампанского «на дорожку» вынесла.

По дороге встречалось много старинных замков, монастырей. На земле аббатства Chry-Ourscamp во Франции мы хотели остановиться на ночлег. Пошли к монахам за разрешением. А они говорят: «Это надо у Отца нашего спрашивать. Если Он не против, то оставайтесь». Ночь в парке аббатства прошла тихо. Вообще, за путешествие много интересных людей повстречалось. В бельгийском Брюгге познакомился с велосипедистом Аланом. Он с нами весь день по городу ездил, все показывал, рассказывал, а вечером место для ночевки на берегу моря помог выбрать. Северное море, как и положено, было холодным, не искупаться. Да и в целом погода стояла прохладная, как раз для путешествия».



Ветряные мельницы Голландии

Путешествовать можно еще и для того, чтобы подтвердить или опровергнуть укоренившиеся стереотипы о чужой стране. Увидеть бесконечные поля тюльпанов в Голландии. Узнать, что огромное количество мельниц в Нидерландах в основном служит для осушения болотистых низин – воду откачивают, а не зерно мелют. Понять, что Амстердам действительно веселый и шумный город, который никогда не спит. Пополнить свой фотоархив уникальными снимками.

Компания Владимира Яндимирова, проехав за две недели три страны, переправившись самолетом Амстердам – Хельсинки, благополучно вернулась в Питер, чтобы планировать следующий велобросок по неизученным еще странам.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Автобус для школы

Педагогический коллектив, родительский комитет и администрация Горноправдинской начальной школы сердечно благодарят депутата Думы Ханты-Мансийского округа, президента Ханты-Мансийского банка Дмитрия Александровича Мизгулина за помощь школе в приобретении автомобиля.

Это серьезная поддержка сельской школе в обеспечении организации учебного процесса. Доставка грузов, участие школьников в олимпиадах и конкурсах, проезд педагогов к месту повышения квалификации – все это решает новый автобус. Спасибо за реальную и своевременную помощь.

Директор МОУ НОШ п. Горноправдинска
З.В. Цыганкова

Оперативность

Выражаем искреннюю благодарность за проделанную работу по осуществлению выплат сумм страховых возмещений вкладчикам ООО «Урайкомбанк» в г. Урае за счет средств Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

Более 3 тыс. жителей города получили в короткий срок свои сбережения, которые в результате финансовых трудностей ООО «Урайкомбанк» не смог им вернуть.

Деятельность Ханты-Мансийского банка при сотрудничестве с Государственной корпорацией «Агентство по страхованию вкладов» вселяет населению уверенность в том, что государство выполнит взятые на себя обязательства, а также очередной раз доказывает стабильность банковской системы в нашем регионе.

Благодарим коллектив за профессиональный подход к решению данной проблемы, желаем дальнейшего развития, успехов в трудовой деятельности.

Глава г. Урая Павел Кукушкин

НОВОСТИ

Доска почета окружного центра

Ханты-Мансийский банк признан победителем в номинации «Лучшее предприятие, учреждение, организация города».

Кроме того, в канун празднования дня города в администрации Ханты-Мансийска состоялось чествование горожан, чьи имена занесены на Доску почета.

В числе лучших работников предприятий, победителей профессиональных конкурсов, а также руководителей крупнейших организаций – президент Ханты-Мансийского банка Дмитрий Мизгулин.

Определение номинантов проходило по итогам социально-экономического развития окружного центра в 2008 году.

Новый адрес

Филиал Ханты-Мансийского банка в Санкт-Петербурге вновь отметил новоселье.



На этот раз изменился адрес дополнительного офиса № 1, который теперь расположен на Комендантском проспекте, 17, корп. 1, лит. «А» (ст. метро «Комендантский проспект»). Новое современное здание допфилиала позволяет обслуживать клиентов кредитной организации в более комфортных условиях.